

Universidad de la cámara de comercio de Bogotá.

Pensamiento Estratégico

El Caucho una elección natural.

Javier A. Hurtado H.

Negocios Internacionales VIII

Bogotá D.C.

Colombia

2017.

EL CAUCHO UNA ELECCIÓN NATURAL.



RESUMEN:

El presente trabajo está encaminado a que por medio de la creación de nuevos cultivos y plantas de caucho, el mercado colombiano pueda satisfacer la demanda local y posteriormente, bajo una visión optimista, pueda llegar a exportar caucho, mejorando el nivel de competencia y la calidad del producto Nacional e Internacionalmente.

PALABRAS CLAVE:

Aspectos Administrativos, Caucho, Emprendimiento de Proyecto, Látex ,Pensamiento Estratégico, Sangría.

ABSTRACT:

The present work is aimed at the creation of new crops and rubber plants, the Colombian market can meet the local demand and then under an optimistic vision, can export rubber improving the level of competition and quality of the product nationally and internationally.

KEY WORDS:

Administrative aspects, rubber, project start-up, latex, strategic thinking, bleeding.

Introducción:

El caucho se obtiene del árbol llamado Hevea Brasiliensis, por medio de un tratamiento sistemático de "sangrado". Se profundiza la corteza hasta llegar al tejido vegetal. Se recoge el látex que fluye por la herida del árbol. La composición del látex varía en las distintas partes del árbol; generalmente el porcentaje de caucho (hidrocarburo) decrece del tronco a las ramas y hojas. La época del año afecta a la composición del látex, así como el tipo de suelo. El caucho es una secreción irreversible o producto de desecho del árbol, mientras más se extrae, más se reproduce la sustancia. El caucho es producido en el protoplasma por reacciones bioquímicas de polimerización catalizadas por enzimas.

El látex fresco es transformado en caucho después de la recolección. Primeramente, se cuela por un tamiz de lámina perforada para eliminar partículas de hojas y corteza. Algunas plantaciones usan un hidrómetro especial llamado Metralac, que determina el contenido sólido del látex sin realizar el ensayo por evaporación. Después de la dilución, se deja el látex en reposo un corto tiempo para que las materias no separadas por el tamiz (arena y cieno) se sedimenten. Entonces está dispuesto para la coagulación.

El proyecto de producción y fabricación de caucho natural se desarrollará en el departamento de Caldas, más específicamente en el municipio de Samaná y vereda Confines.

Investigación de Mercados.

Planteamiento del problema:

Colombia, a pesar de ser un país con unas condiciones geográficas ideales para la producción de caucho, con unas facilidades manifiestas para el cultivo de plantaciones de látex, demuestra estar inmerso en un problema de falta de compromiso por parte de productores y también del Estado, debido al precario apoyo que destina a este sector.

El mercado del caucho en Colombia es un sector muy pequeño, en el cual la producción Nacional, no es capaz de satisfacer la demanda local, razón por la cual el

país se ve forzado a importar productos derivados del caucho, generando sobrecostos y fomentando la falta de competitividad.

En cuanto al consumo de Caucho a nivel mundial el mercado asiático también se posiciona como primero, liderado por China, seguido de América del Norte, y este a su vez seguido por el continente Europeo y finalizando por América Latina y África.

En Colombia la producción del caucho se distribuye de la siguiente manera:

Síntesis de Caucho por departamentos (ton.) 2002-2007						
DEPARTAMENTO	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Antioquia	169	669	879	1.481	2.519	3.033
Arauca	67	67	67	67	67	67
Bolívar	0	0	50	50	100	130
Caldas	408	508	578	678	773	773
Cauca	3.588	3.738	4.670	4.670	5.664	6864
Cesar	60	60	60	70	101	101
Córdoba	0	0	50	386	919	1.063
Corona	0	0	120	120	120	120
Cundinamarca	236	236	281	311	367	683
Quindío	494	584	633	773	1.100	1.100
Rio de Janeiro	5	5	5	5	5	5
Meta	618	1.397	1.818	1.528	1.764	2794
Nariño	0	0	0	0	0	95
N. Santander	15	15	165	165	165	165
Putumayo	583	678	1.226	1.226	1.226	1537
Quibdó	2	2	2	2	2	2
Santander	564	864	1.794	2.479	3.473	3473
Tolima	180	180	180	210	306	330
Valle del Cauca	9	9	9	9	9	9
Vichada	7	7	7	7	107	693
TOTAL	8.787	8.737	12.191	15.244	20.783	24.847

Fuente: Secretaría Técnica con base en información de productores y asociaciones departamentales -2007.

(Fuente: <http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/9377/1/tesis470.pdf>, s.f.)

Zona geográfica de Producción: Vereda Confines del Municipio de Samaná, Caldas.

Análisis de competencia:

Empresa	Descripción	Desventaja/ Oportunidad
Caelca S.A.S	"CAELCA SAS Es un aliado estratégico dentro de su Cadena de Abastecimiento, generando soluciones integrales en Producción, Comercialización y Distribución de productos de la familia de los polímeros, elastómeros en el sector automotriz, industrial y de la Construcción, asumiendo sus necesidades en forma ágil y oportuna, a lo largo de 25 años de experiencia en el mercado".	Es una empresa más consolidada en el mercado Nacional y que empieza a tener desarrollo en el mercado internacional, sin embargo se puede generar conocimiento partiendo de la experiencia de la empresa.
COMERCIALIZADORA DE CAUCHOS MALAGA S.A.S	"Se distingue en el medio como una empresa productora y comercializadora de bienes y servicios de	Empresa con una capacidad de producción mayor y establecida en el mercado, posee una

	<p>alta calidad en caucho, los cuales aportan significativamente a la productividad y competitividad de nuestros clientes, ofreciéndoles soluciones integrales, innovadoras, prácticas, confiables y económicas de acuerdo a sus necesidades particulares. En especial, somos expertos en la fabricación de neoprenos con y sin refuerzo (láminas metálicas intermedias) destinadas para soportar puentes vehiculares con fines anti sísmicos, igualmente, somos fabricantes de juntas de dilatación para cualquier tipo de fines</p>	<p>mayor cantidad de clientes, también se puede generar conocimiento a partir de sus experiencias.</p>
--	---	--

	constructivos entre otros."	
Planta trituradora de llantas Samana	Empresa pequeña que produce caucho sintético con poca capacidad instalada y de producción.	

Consumidores Potenciales:

Empresas de calzado: Las empresas productoras de calzado se constituyen como uno de los principales consumidores de caucho debido a que es un insumo necesario para la fabricación de las suelas de calzado, además de otros accesorios utilizados y adicionalmente la demanda no representaría mayor problema en comparación a la producción de la empresa.

Empresas Pequeñas de neumáticos: Las empresas de llantas y neumáticos son por excelencia los principales consumidores de caucho debido a que es el insumo primordial a la hora de fabricar su producto, sin embargo un contrato con una empresa demasiado grande sobrepasaría la capacidad instalada de la empresa y no soportaría toda la demanda de caucho, es por eso que el mercado objetivo se centra en empresas que atraviesen por un período de crecimiento y con las cuales se posibilite el cubrimiento de la demanda.

Variables geopolíticas:

Samaná es un Municipio ubicado en Caldas, factor por el cual se podrían presentar algunos percances debido a la escasa infraestructura del país en términos de malla vial que conectan las grandes ciudades con los pequeños municipios para la comercialización y distribución del producto.

Normatividad en la producción y comercialización de caucho:

- Ley 1758 de 2015
- Ley 101 de 1993
- Ley 686 de 2001
- Decreto 3244
- Decreto 2025 de 1996
- Resolución 3001
- Resolución 3520

Factor diferenciador:

Uno de los principales factores que podrían impulsar el proyecto de una manera tangible, radica en el cuidado con el medio ambiente, basado en unos procesos de cultivo amigables que a su vez contribuyen a la reducción de costos que se pagan por tributos.

Estrategia de mercado:

¿Quién es nuestro cliente? Empresas medianas o pequeñas con actividad nacional internación utilizan el caucho natural como insumo para la producción de distintos productos.

La estrategia de mercado que resulta más efectiva a la hora de crear un acercamiento para posteriormente generar un vínculo comercial con otra empresa es mediante llamadas telefónicas para posteriormente agendar una entrevista en con el encargado de proveedores de la empresa y de esta manera ofrecer el producto, habla de los objetivos de la empresa las ventajas que poseemos, hablar del factor diferenciador y de las ventajas que obtendría la empresa consumidora adquiriendo nuestros servicios.

Además también es imperativo hacer un buen manejo de la publicidad para que a medida que la empresa vaya creciendo pueda tener una mayor cantidad de consumidores. La publicidad se puede llevar a cabo mediante periódicos o revistas que tengan un enfoque directo con economía, que es lo que suelen leer los empresarios,

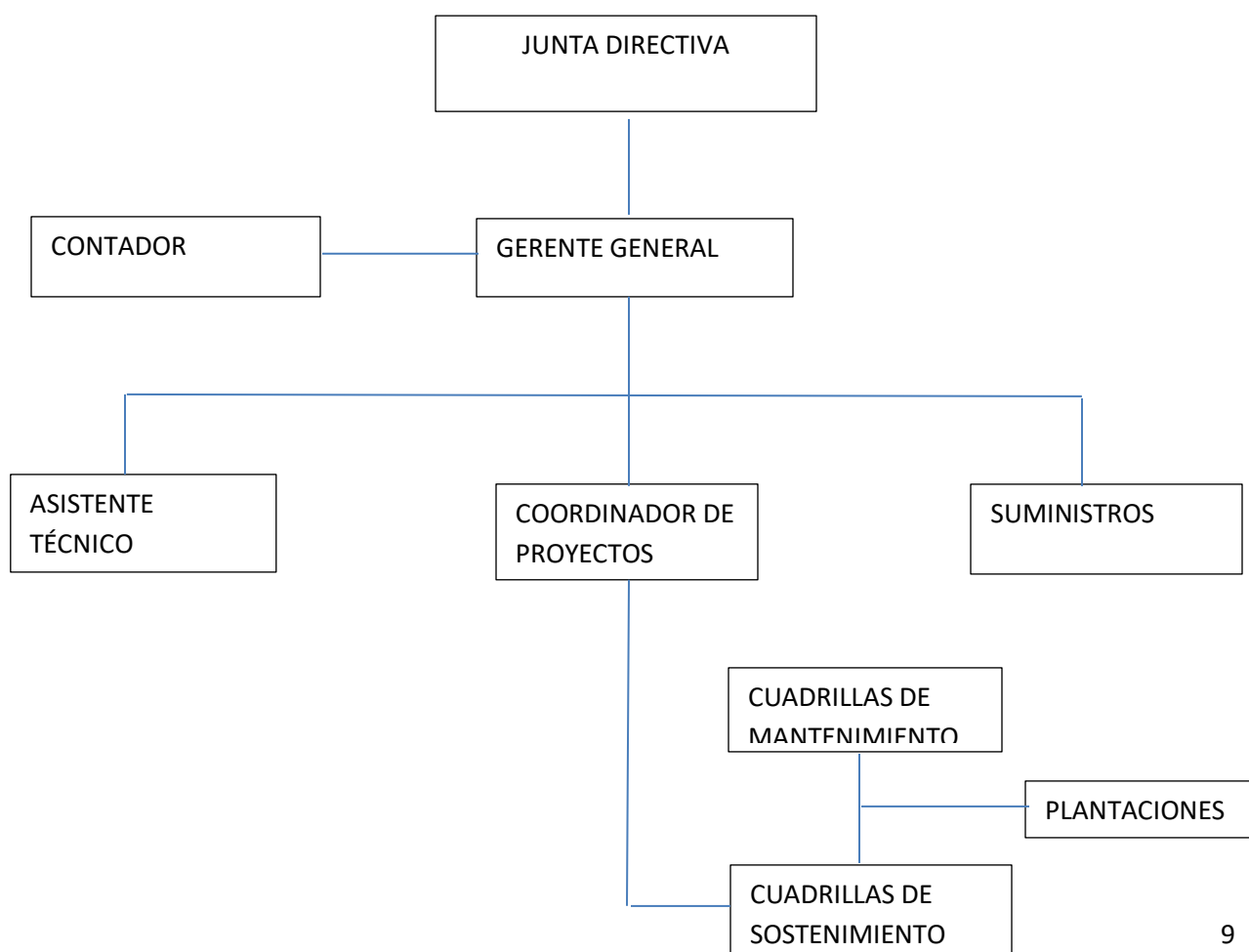
además mediante publicidad en radio en horas de la mañana, cuando los empresarios se dirigen a sus respectivas empresas.

Canales de distribución: La distribución del producto se hace mediante intermediarios, una empresa especializada en el transporte de caucho se encarga de llevar al destino toda la mercancía a nivel Nacional, En caso de que se presente algún pedido internacional se procederá a contratar a alguna de las grandes empresas transportistas para asegurar que el producto llegue en las mejores condiciones al cliente.

Aspecto administrativo:

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE PLANTACIONES DE CAUCHO

La Estructura Organizacional está basada en la asignación de actividades a cada profesional en las plantaciones de caucho, haciendo uso de sus capacidades profesionales para así mismo generar un cultivo de calidad, amigable con el medio ambiente y así mismo una rentabilidad a la inversión hecha en principio.



MANUAL DE FUNCIONES POR CARGO

	PERSONAL REQUERIDO	PERFIL PROFESIONAL	FUNCIONES
1	COORDINADOR PROYECTO	Profesional del área agrícola o forestal con experiencia y conocimiento del cultivo de mínimo 5 años	1 Diseñar el plan operacional y acción. 2 Realizar el seguimiento y vigilancia al aspecto técnico.
2	ASISTENTE TÉCNICO	Profesional agrícola o y conocimiento de la zona no inferior a 4 años	1 Visitar permanente al cultivo 2 Manejo de datos 3 Presentar informes de estado de plantación 4 Apoyar formulación
3	CONTADOR	Profesional del área contable, con experiencia en proyectos.	1 Responsable de llevar toda toda la contabilidad del proyecto

NÓMINA DE EMPLEADOS

	UND	AÑO	\$/UND	TOTAL
COORDINADOR TECNICO	VISITA	1	\$1.000.000	\$1.000.000
ASISTENTE TECNICO	VISITA	1	\$700.000	\$700.000
CONTADOR	VISITA	1	\$1.000.000	\$1.000.000
PRESTACIONES			\$1.500.000	\$1.500.000
DESPLAZAMIENTOS DE COORDINACIÓN	VISITA	1	\$200.000	\$200.000
RODAMIENTOS DE ASISTENCIA	MES	12	\$200.000	\$2.400.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	MES	12	\$1.000.000	\$12.000.000
TOTAL:				\$ 18.800.000

ACTIVOS FIJOS

TIPO DE ACTIVO	VALOR ADQUISICIÓN
TERRENO	\$500.000.000
VEHICULO NISSAN FRONTIER 2008	\$35.000.000
BODEGAJE	\$2.000.000
COMPUTADOR 2	\$4'000.000
TOTAL	\$541.000.000

- La depreciación del automóvil es del 15% anual.
- Es necesario aclarar que el terreno en el cual se generara la explotación del caucho, es de propiedad de un familiar por lo cual habría un compromiso de arriendo de los terrenos.

GASTOS OPERACIONALES

ACTIVIDAD	PERIODOS	EGRESOS
MANTENIMIENTO	10	2'500.000
SANGRIA- PRODUCCION	8	4'000.000
APROVECHAMIENTO FORESTAL	1	5'000.000
ADMINISTRACIÓN	10	800.000
TOTAL		12'300.000

Aspecto técnico:

Descripción de los procesos y procedimientos para fabricar y comercializar:

- Rayado total de árboles.
- Recogida látex del total de árboles.
- Conteo de la cantidad de litros.
- Vaciado en láminas especiales tras preparación con el ácido fórmico.
- Secado del látex
- Laminación del látex.
- Colgaje de láminas a la sombra.

Descripción:

Se extrae el látex del árbol de manera manual y mecánica con la utilización de una cuchilla de sangrado. Se hiere el cambium del árbol sin perforar demasiado y deja que el látex escurra aproximadamente por tres horas. Posterior al escurrimiento el operario recoge en las vasijas especiales el látex extraído y lo lleva a la caseta de secado, una vez en la caseta prepara en un balde de diez litros una solución de látex con la cantidad indicada más diez centímetros de ácido fórmico. Este ácido fórmico coagula el látex y lo deja maleable.

10 – 12 horas después se toma esta cuajada y se pasa por una laminadora, en esta, el operario adelgaza la cuajada dejando aproximadamente de unos cinco milímetros de espesor. Cuando se adquiere este espesor de la lámina, se sumerge la lámina en agua para quitar los residuos del ácido y evitar que al secado la lámina tome un color oscuro. Una vez lavada la lámina, se cuelga y se deja secar a la sombra aproximadamente por

cinco días, tiempo después del cual las láminas están listas para su embalaje y comercialización.

Cómo se comercializa:

Una vez secas las láminas de caucho se empacan en fardos de 50 Kgs que son sujetos por las mismas láminas de caucho y se venden a un comprador mayorista que está ubicado en la cabecera municipal. Este mayorista cancela alrededor de 4.200 pesos por Kg de lámina.

Es de anotar, que en el proceso de beneficio del caucho se producen segundas denominadas ripio, que provienen del látex que se produce después del escurrimiento y queda depositado en el fondo de la taza recolectora, y de la denominada cintilla que es un caucho que queda adherido al canal de desangre después de cada escurrimiento, este se vende a 2.300 pesos el Kg.

Identificar la tecnología:

La tecnología utilizada podemos definirla como una mezcla entre producida y adaptada, porque mucho de los elementos que incluye esta tecnología anteriormente citada, fue y sigue siendo utilizada en otras latitudes, pero también, y a medida que va teniendo una mayor experiencia en el cultivo, se adaptan nuevos elementos que permiten mejorar el proceso y por ende ofrecer un producto final con una mayor calidad. Cabe resaltar que la implementación de esta tecnología no requiere del uso de maquinarias o herramientas con un alto nivel de sofisticación. Sin dejar de reconocer que la parte más importante en el desarrollo de este proceso es el capital humano calificado, es decir, del operario que hace todo estos procesos para la fabricación y producción del caucho. De esta mano de obra, previamente capacitada para llevar a cabo estas funciones, depende en gran medida el éxito, la calidad y la explotación en el tiempo de este negocio.

Selección de la mejor tecnología:

Para seleccionar la mejor tecnología deben tenerse en cuenta muchas variables como: el acceso a capital, el acceso a servicios públicos, vías de comunicación, centros de producción, centros de acopio y comercialización y envergadura del negocio, entre otros.

La tecnología descrita anteriormente está al alcance del productor, pues este no requiere de insumos o procesos muy sofisticados, con elementos sencillos:

- Cuchillas.
- Gaveras.
- Caseta de transformación.
- Laminadora manual o eléctrica.
- Mano de obra calificada.

Con la consecución de estos elementos fundamentales, el productor puede desarrollar el objeto del proyecto, y minimizar riesgos que puedan afectar severamente el desarrollo de esta actividad. De igual manera, no se genera una dependencia excesiva de proveedores e intermediarios pues el proceso no genera mayor dependencia de estos. A su vez, la aplicación de este proceso que no es industrializado permite que productores escasos recursos y acceso a capital puedan desarrollar esta actividad productiva amigable con el medio ambiente.

Aspecto legal:

Viabilidad legal del proyecto:

Análisis normativo para la ejecución y para la operación del proyecto:

Normatividad en la producción y comercialización de caucho:

- Ley 1758 de 2015
- Ley 101 de 1993
- Ley 686 de 2001
- Decreto 3244
- Decreto 2025 de 1996
- Resolución 3001
- Resolución 3520

El proyecto del caucho como una elección natural tiene una característica única e indispensable, no posee ningún marco jurídico que lo frene para su correcto desarrollo.

Al ser un proyecto amigable con el medio ambiente, enfocado en el desarrollo sostenible y sin ningún impacto negativo, goza de ayudas económicas destinada a las áreas en donde hay una mayor posibilidad y se cumple con las características para el cultivo del

caucho. Estas ayudas económicas están destinadas desde el gobierno, individualmente, las alcaldías municipales son aquellas que otorgan directamente en las veredas las ayudas que incluyen: ayudas económicas, árboles para siembra, abonos, fertilizantes, insumos químicos, capacitaciones, insumos para desarrollar las actividades. Todas estas ayudas con el fin de re orientar la siembra legal de los cultivos y de dejar a un lado aquellos cultivos ilegales que alcanzaron una gran importancia en el campo Colombiano. Además, en la búsqueda de un mejor porvenir y futuro de todas las familias que quieran verse beneficiadas y generar un estímulo económico para el campo Colombiano.

Constitución jurídica de la empresa:

El caucho una elección natural S.A.S

- Representante legal:

Javier Andrés Hurtado Hernández.

- Socios:

Javier Andrés hurtado.

Santiago Vargas.

- Actividad comercial:

Producción y fabricación de caucho natural.

- Duración:

Indefinida.

Aspecto financiero:

Determinar la viabilidad financiera del proyecto.

Viabilidad financiera del proyecto.

El proyecto tiene una gran viabilidad ya que no necesita de una gran inversión en insumos, máquinas sofisticadas y gran cantidad de mano de obra. Además, que cuentan con múltiples incentivos económicos otorgados por el gobierno que generan una disminución de gastos en casi un 75%.

Una vez explicado de manera detallada los procesos y los beneficios de este proyecto continuaremos desarrollando nuestra matriz DOFA, MEFI, MEFE Y MIME y así mismo desarrollaremos un plan de acción para posibles aspectos a evaluar.

Matriz DOFA

DEBILIDADES

Inexistencia de estándares
Dificultados en fijación del precio
Falta de liderazgo gremial
Falta de presupuesto para Marketing
Bajo desarrollo tecnológico

OPORTUNIDADES

Ampliar distribución a nivel nacional
Excelente ubicación de área ya que se encuentra en lugar apto
En el sector no hay competidores directos
Innovación en mercado
Posibilidad de crecimiento , a traves de nuevas plantaciones
Mejoramiento de la tecnología

FORTALEZAS

Experiencia y trayectoria familiar
Producto de excelente calidad
Cercanía con el cliente
Tradición
Consumo constante
Buena relación costo/beneficio

AMENAZAS

Plantaciones de mala calidad pero producción mas rápida
Productos que sustituyen el látex
Variabilidad de costos e insumos

MATRIZ MEFE

Análisis DOFA para una plantación de Caucho- Caldas

FACTORES EXTERNOS - MEFE			
OPORTUNIDADES			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Ampliar distribución a nivel nacional	15%	4	0,60
Excelente ubicación de área ya que se encuentra en lugar apto	15%	4	0,60
En el sector no hay competidores directos	15%	4	0,60
Innovación en mercado	9%	3	0,27
Posibilidad de crecimiento , a traves de nuevas plantaciones	10%	3	0,30
Mejoramiento de la tecnología	9%	3	0,27
AMENAZAS			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Plantaciones de mala calidad pero producción mas rápida	10%	1	0,10
Productos que sustituyen el látex	10%	1	0,10
Variabilidad de costos e insumos	7%	2	0,14
TOTAL	100%		2,98

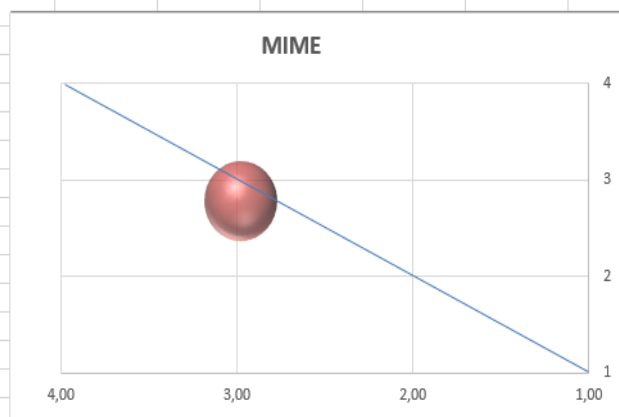
MATRIZ MEFI

Análisis DOFA para una plantación de Caucho- Caldas

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS - MEFI			
FORTALEZAS			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Experiencia y trayectoria familiar	10%	3	0,3
Producto de excelente calidad	15%	4	0,6
Cercanía con el cliente	10%	3	0,3
Tradición	7%	3	0,21
Consumo constante	10%	4	0,4
Buena relación costo/beneficio	10%	4	0,4
DEBILIDADES			
FACTOR CRÍTICO	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADO
Inexistencia de estándares	8%	2	0,16
Dificultados en fijación del precio	10%	1	0,1
Falta de liderazgo gremial	6%	2	0,12
Falta de presupuesto para Marketing	5%	2	0,1
Bajo desarrollo tecnológico	9%	1	0,09
TOTAL	100%		2,78

MATRIZ MIME

MATRIZ MIME		
X	Y	BURBUJA
MEFE	MEFI	
2,98	2,78	2,88



Una vez generadas estas matrices podemos deducir que es un proyecto bastante viable en cuanto a evaluación de sus debilidades, oportunidades, fortalezas y debilidades, generando así confianza y decisión para empezar este proyecto a largo plazo como lo es las plantaciones de caucho; así mismo podemos generar a partir de esto planes de acción para debilidades y amenazas que corregir y así mismo oportunidades que aprovechar.

PLAN DE ACCIÓN

OPORTUNIDADES:

Es necesario entender la dinámica del mercado en el cual nos movemos por lo cual se tiene que entender los momentos en los cuales se debe arriesgar o por el contrario aguardar por lo tanto es necesario tener una capacidad de intuición para aprovechar estas situaciones.

DEBILIDADES Y AMENAZAS:

Se necesita buscar soluciones de manera concreta tanto con competidores como con agentes externos que de una u otra forma dañen el ambiente y así mismo la producción de nuestro producto en el mercado, ante todo se deben perfeccionar leyes y regulaciones para así mismo tener un buen proceso de mercado, de calidad, fabricación, producción y distribución.

	¿QUE?	¿COMO?	¿CUANDO?
OPORTUNIDADES	AMPLIACIÓN DE DISTRIBUCIÓN E INNOVACIÓN EN EL MERCADO	CONTACTO CON NUEVOS EMPRESARIOS, DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS	3 A 5 AÑOS
DEBILIDADES Y AMENAZAS	PRODUCTOS SUSTITUTIVOS BAJO DESARROLLO TECNOLÓGICO	ALIANZAS CON EMPRESAS DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS, BÚSQUEDA DE RECURSOS EN EL EXTERIOR.	5 AÑOS A 7 AÑOS

CONCLUSIÓN

Podemos deducir que a través de este ejercicio se puede definir un enfoque en cuanto en pensamiento y planeación estratégica en modelo de negocios por lo cual se intentó definir a través de este trabajo de la manera más detallada la forma en la cual se puede generar una idea y plantear un negocio sostenible que nos genere rentabilidad a corto o largo plazo.

Bibliografía

Fuente: <http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/9377/1/tesis470.pdf>. (s.f.).

Bogotá D.C., Septiembre 22-2017

Señores
Dirección Académica y Empresarial
UNIEMPRESARIAL
Ciudad

Respetados Señores:

Por medio de la presente hago entrega del trabajo de grado para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Cordialmente,

Javier A. Hurtado N.
C.C. 1'014.287.577

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
EL CAUCHO UNA ELECCIÓN NATURAL		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
HURTADO HERNÁNDEZ	JAVIER ANDRÉS	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
MARTÍNEZ	CÉSAR CAMILO	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
NEGOCIOS INTERNACIONALES	Pregrado	X
	Especialización	
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
BOGOTÁ	2017	21
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Caucho	Rubber	
Aspectos Administrativos	Administrative aspects	
Emprendimiento de Proyecto	Project start-up	
Pensamiento Estratégico	Strategic thinking	
Látex	Latex	
Modelo de Negocio	Business Model	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>El presente trabajo está encaminado a que por medio de la creación de nuevos cultivos y plantas de caucho, el mercado colombiano pueda satisfacer la demanda local y posteriormente, bajo una visión optimista, pueda llegar a exportar caucho, mejorando el nivel de competencia y la calidad del producto Nacional e Internacionalmente</p>		

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Javier Andrés Hurtado Hernández con C.C. N° 1.014.287.577

actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado), (presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título **El Caucho una Elección Natural** elaborada para efectos de **optar por** de **el título de Profesional en Negocios Internacionales**

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá el año 2017 del mes 09 a los 22 días

FIRMA

Firma Javier A. Hurtado H. C.C. 1'014.287.577